

Newsletter

CIMT-Interview: Hohe Akzeptanz der 4-Achs-Baureihe und überzeugende Markteinführung der G150

Nr. 005

04.05.2021



Sowohl die neue 4-Achs-Baureihe als auch das Universal-Bearbeitungszentrum G150 feierten eine äußerst erfolgreiche Premiere auf der CIMT in Peking. Besonders die G150 entwickelte sich zum Publikumsmagnet und sorgte trotz leicht rückläufiger Messteilnehmer für mehr Besucher auf dem GROB-Stand als auf der letzten CIMT. Doch nicht nur der große Erfolg der

Messepremierer stimmt unsere Kollegen bei GROB China optimistisch. Warum GROB in China für die Zukunft gut gerüstet ist, erklärt Thomas Neubert, Mitglied des GROB China Managements und Vice President Sales.

Herr Neubert, die CIMT war die erste große Maschinenbaumesse seit Corona. Wie ist sie gelaufen?

Thomas Neubert: Im Vergleich zu 2019 war die Gesamtzahl der Besucher mit rund 200.000 etwa um zwölf Prozent geringer als bei der letzten CIMT vor zwei Jahren. Und trotzdem konnten wir auf unserem Stand etwa zehn Prozent mehr Gäste begrüßen, was in erster Linie unserer größeren Sales-Mannschaft und unseren gezielten Marketing-Aktivitäten im Vorfeld zu verdanken ist.

Was lässt sich über die Aussteller sagen?

Es war sehr auffallend, dass auf der 17. CIMT einerseits weniger deutsche Werkzeug- und Maschinenhersteller vertreten waren, sich andererseits aber wieder ein starkes Kontingent an japanischen Wettbewerbern präsentierte. Außerdem war klar zu erkennen, dass der Fokus weg



vom Automobilmarkt, hin zu Medizintechnik, Aerospace und Energy geht und fast ausnahmslos Universalmaschinen präsentiert wurden.

Die CIMT war dieses Jahr der erste Messeauftritt für GROB vor dem Hintergrund der Pandemie. Gibt es atmosphärische Unterschiede zu früheren Messen?

Nein, nicht wirklich. Wir konnten keine bemerkenswerten Unterschiede zu vorherigen Messen feststellen. Es war klar erkennbar, dass der reale Kontakt eine andere Qualität hat als der virtuelle Kontakt. Obwohl, oder gerade weil es in China nach wie vor Corona-bedingte Auflagen, wie unter anderem die Maskenpflicht oder eine verpflichtende Gesundheits-App gibt, gehörten Veranstaltungen während und nach der Messe im gleichen Maße wie bisher zum Messegeschehen. So konnten wir einen regen Austausch mit unseren Besuchern und Lieferanten wie Siemens oder Walter pflegen. Ich möchte aber auch feststellen, dass die Messe seitens der Veranstalter sehr gut organisiert war.

GROB war zum siebten Mal auf einer CIMT. Wie war die Besucher-Resonanz auf dem GROB-Stand?

Wie bereits erwähnt, hatten wir eine sehr positive Resonanz auf unserem Stand. Besonders die G150 wirkte als Publikumsmagnet und wurde extrem positiv aufgenommen. Im Bereich GROB-NET4Industry hat es sich ausgezahlt, frühzeitig lokale Experten im Vertriebsteam aufzubauen, die das Thema unseren Kunden gewohnt professionell näherbringen konnten.

Auch der Bereich Service konnte wieder erfolgreich für Überholungen von Maschinen und Spindelreparaturen werben. Auch wenn der Fokus der Kunden auf neuen Maschinen lag, gab es hier das eine oder andere interessante Gespräch und wir konnten den Kunden die Vorteile unseres exzellenten Service-Netzwerks zeigen.

Unsere 4-Achs-Baureihe feierte ihre Asien-Premiere. Wie reagierten die Besucher darauf?

Nahezu alle Kunden begrüßten den Einstieg von GROB in die 4-Achs-Welt. Da die meisten 4-Achs-Maschinen vom Achskonzept und auch optisch mehr oder weniger baugleich sind, war die erste Reaktion der Kunden weniger emotional als auf die G150. Gleichwohl waren sie von den Vorteilen, den technischen Daten und damit von der DNA der neuen Maschinen angetan. Auch bestätigte sich, dass in diesem Marktsegment der Preis ein Haupt-Entscheidungsmerkmal ist

und wir mit unserer Lokalisierungsstrategie bereits auf dem richtigen Weg sind. Um jedoch langfristig auch gegen die lokalen Wettbewerber bestehen zu können, werden wir diesen Lokalisierungsansatz noch verstärken müssen.

Wie ist die 4-Achs-Philosophie bei den Kunden angekommen, nachdem GROB immer eine 5-Achs-Philosophie vertrat?

Der Eintritt in den 4-Achs-Bereich stellt den logischen Schritt dar, um unseren Kunden für Werkstücke, die weniger Komplexität oder Achsen erfordern, auch eine passende Maschine in GROB-Qualität anbieten zu können. Für Neukunden verringern wir damit die Einstiegshürde, da GROB-Maschinen bis jetzt nur High-End-Anwendern vorbehalten waren. Durch diese klare Definition und auch durch die entsprechend klare preisliche Abgrenzung unserer 4-Achs-Maschinen, der access-Serie und der Generation 2, haben unsere Kunden nun die Möglichkeit, für jeden Einsatzzweck und jedes Budget die passende Maschine auszuwählen.

Auch das Universal-Bearbeitungszentrum G150 war eine Messepremiere. Wie wurde sie aufgenommen?

Die G150 war das Highlight unseres Standes. Sie überzeugte besonders durch ihre hohe Steifigkeit und das horizontale Konzept, was in dieser Maschinengröße eine Ausnahme ist. Darüber hinaus konnten sich unsere Kunden von der Power der Maschine anhand einer Stahl-Demo-Bearbeitung überzeugen. Auch die Möglichkeit mehrere kleine Werkstücke auf einer sogenannten „Spannpyramide“ zu spannen, wurde aufgezeigt und demonstrierte die vielseitigen Anwendungsmöglichkeiten.

In der Vergangenheit hat GROB China bei der CIMT das Werk in Dalian, trotz der räumlichen Entfernung, mit Werksbesichtigungen in die Messe eingebunden. Gab es auch dieses Jahr ein solches Angebot?

Ja, auch dieses Jahr haben wir wieder diese Möglichkeit genutzt und für einen potenziellen Kunden, einen führenden Traktorhersteller, eine Werksbesichtigung in Dalian sowie zwei Besichtigungen von Produktionsanlagen bei Referenzkunden organisiert.